

EL RADAR DE MI NEGOCIO: FERRETERÍAS



NUEVAS FORMAS DE LLEGAR A TU CLIENTE

Si antes lo esperabas en tu local, ahora aprovecha otras formas para hacer visible tu negocio, realizar visitas si el caso lo permite, o aumenta tu presencia en redes sociales.



MAYOR PROTECCIÓN

incluye en tu portafolio productos y servicios que ayuden a protegerte contra el virus. Promueve el uso de elementos de protección y seguridad contando con el soporte de un experto.



CADENA DE SUMINISTRO

Realiza la trazabilidad a la cadena de suministro de inicio a fin en el corto plazo.



OPTIMIZA TUS RECURSOS

Optimiza tus costos para ser más competitivo en el mercado y que se vuelva una ventaja en el momento de abordar a tus clientes potenciales.



GENERA UN RETORNO DE DINERO

Digitaliza tus productos o servicios o el modelo de comercialización y pago, esto te permitirá llegar al segmento de tus clientes de manera masiva.



NUEVOS PRODUCTOS

Incluye elementos sostenibles que permitan nuevos desarrollos y apoyo al crecimiento de tu negocio, piensa fuera de la caja.



NUEVAS REGLAS DE JUEGO

Ten en cuenta que tus clientes se sentirán más tranquilos en un ambiente ventilado, organizado y limpio, por lo cual debes implementar medidas que garanticen la seguridad de tus trabajadores y de los clientes.



MÁS EN EL HOGAR

Aprovecha la tendencia de las personas de estar más en sus hogares para protegerse, por lo cual se dedicarán a actividades como jardinería, pintura, decoración, reparación de superficies, generación de espacios más agradables. Es tu oportunidad de ofrecerles un paquete integral para esas actividades.



CAMBIA LA FORMA DE ENTREGA

Incluye la posibilidad de entregar tus productos a domicilio y garantizando el menor contacto, lo cual le brindará tranquilidad al cliente.



OTROS CANALES DE VENTAS

Rediseña el modelo de ventas ampliando a otros canales (página web, aplicaciones de mensajería, redes sociales). Lo importante es que mantengas tus estándares y generes conexión con tu cliente.



REVISA TUS PRECIOS

Crea una estrategia de precios justos y estratégicos para el ingreso al mercado.



GENERA CONEXIONES

Es importante generar conexión con tu cliente, desde que te contacta hasta el servicio posterior, por lo cual utiliza tus redes sociales y aplicaciones de mensajería para conocer un poco más sobre su necesidad y su satisfacción.

Así mismo, recuerda que tus clientes quieren esperar menos tiempo para ser atendidos, por lo cual necesitas ser ágil en tus respuestas y atención.



ESCUCHA A TU CLIENTE

Revisa las necesidades de tus clientes, por ejemplo, analiza que los elementos que anteriormente eran de uso compartido ya no lo serán, por lo cual requerirás tenerlos a la vista y posiblemente con mayor stock.